

《打造地产狼性营销铁军》课程大纲

【课程收益】

- 1、解析狼性文化基本思维，构建地产营销与狼性文化相结合的逻辑框架。
- 2、分享地产狼性营销团队组织建设，管理以及激励的技巧，打造地产营销狼性铁军。
- 3、唤醒置业顾问狼性销售激情，掌握判客、获客和杀客三大地产销售关键流程，提升销售技巧、满足客户需求，创造项目爆销场景。

【授课对象】

房地产企业中、高层营销管理者，一线销售精英。

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论讲解
- 2、分组讨论
- 3、案例分享
- 4、课堂演练
- 5、视频赏析

【课程大纲】

第一讲 地产狼性营销思维

一、何为狼性文化？

- 1、绝对权威的头狼必须“凶猛”
- 2、团队利益至上的竞争机制

3、群体英雄文化

视频赏析/分组讨论：如何理解狼性？

二、如何快速打造一支地产狼性营销铁军？

- 1、如何搭配狼性营销铁军团队？
- 2、如何激发狼性营销铁军团队士气？
- 3、狼性营销铁军如何快速调配和整合资源？
- 4、何种机制会激发狼性营销铁军战斗力？

案例分享：标杆房企组建狼性营销团队经验萃取。

三、新建狼性营销铁军如何快速提升战斗力？

- 1、狼性营销团队如何搞好第一次团建活动？
- 2、狼性营销团队如何开好第一次营销研讨会？
- 3、狼性营销团队如何组织第一次团队 PK 赛？
- 4、狼性营销团队如何设定目标？

案例分享：狼性营销铁军一定是一支有信仰有追求的团队。

四、地产狼性营销铁军力场分析

- 1、何为狼性营销铁军的驱动力？
- 2、何为狼性营销铁军的阻碍力？
- 3、何为狼性营销铁军的突破力？

分组讨论：建立自己的力场模型。

五、地产狼性营销五力锻练

- 1、信心铸就团队销售力
- 2、授权和管理提升销售执行力
- 3、极致激励驱动置业顾问战斗力

4、销售炽爱表达产品力

5、现场氛围促进成交力

案例分享：最强狼性营销，月入佣金 200 万。

第二讲 地产狼性营销之判客

一、客户判定法则

1、谁是我们的客户？

2、我们如何吸引和保持目标客户？

3、我们该如何迎合客户需求？

分组讨论：地产项目营销如何满足主力客群的需求？

二、客户判定流程

1、客户基本特征判定细分变量

2、客户价值区隔变量

3、确定目标客群共同诉求

分组讨论：目标客户动态细分。

三、判客实务操作

1、地产开发各阶段客户研究要解决的问题是什么？

2、客户研究的重要前提是什么？

3、如何通过客户研究确保项目营销精准定位？

4、客户研究的终极目标是什么？

5、客户研究何时收官？

案例分享：标杆房企判客实操流程分析。

四、当前市场状态下，客户购房意愿调研

1、客户有效需求的基础是什么？

- 2、客户能接受的房屋总价是多少？
- 3、客户计划购买的房屋面积区间是多少？
- 4、客户如何研判房价的变动趋势？

案例分享：房地产市场客户购房心理调研数据分析。

五、准确辨别目标客户

- 1、如何给进场客户画像？
- 2、如何根据客户看房时间和节点判定购房意愿？
- 3、如何多维度快速研判客户资金实力和定位？
- 4、置业顾问判定客户如何避免看走眼？

课堂演练：目标客户识别技巧。

第三讲 地产狼性营销之获客

一、客储计划必须清晰、严格和具体

- 1、如何确定目标客储任务？
- 2、客储任务如何分配？
- 3、如何制定拓客地图？
- 4、如何监控客储过程和优化调整？

案例分享：Top3 房企客储模式分析。

二、线上直播

- 1、线上直播的目的是什么？
- 2、直播前的准备
- 3、线上直播的流程与技巧
- 4、直播后的客户转化技巧

案例分享：线上直播高转化率提升技巧。

三、派单创新模式

- 1、拼创意
- 2、拼颜值
- 3、拼装备
- 4、拼道具
- 5、拼礼品

案例分享：标杆房企派单模式分析

四、微信海量拓客

- 1、客户分类及微营销技巧
- 2、微信拓客执行动作
- 3、微信影响力和官方自媒体平台

案例分享：微信拓客模式分析。

五、把业主变成置业顾问

- 1、老带新的本质是什么？
- 2、老带新如何结合线上平台运营？
- 3、如何提升业主满意度和平台黏性？
- 4、如何提升老带新积极性和转化率？

案例分享：老带新线上创新模式分析。

第四讲 地产狼性营销之杀客

一、价格谈判

- 1、淡市下，客户爱杀价的背后的原因是什么？
- 2、楼盘定价逻辑
- 3、置业顾问价格谈判策略

分组讨论：价格谈判的本质不是说服客户，而是引导客户作出结论。

二、客户成交率提升技巧

- 1、客户需求的寻找、匹配和刺激
- 2、讲透、讲细、讲活户型，杀客的有力武器
- 3、置业顾问个人客户资源拓展

课堂演练：客户成交率公式演算。

三、客户跟进技巧

- 1、为什么要跟进客户？
- 2、要对哪些客户跟进？
- 3、什么时间跟进客户？
- 4、如何进行客户跟进？

课堂演练：制定客户跟进方案。

四、客户逼定技巧

- 1、首次来访购房意向强烈的客户
- 2、二次回访有意向但非常理性的客户
- 3、多次到访屡不成交的客户
- 4、多次来访无主见喜听旁人意见的客户

课堂演练：客户解析及逼定技巧训练。

五、案场销售话术

- 1、首次接触的喜好话术
- 2、初期报价的制约话术
- 3、讲解过程的 FAB 话术
- 4、看房过程的控制话术

- 5、交谈过程的主导话术
- 6、处理异议的避免对抗话术
- 7、竞品比较中的打岔话术
- 8、跟单过程的控制话术
- 9、价格谈判中的优势话术

课堂演练：案场杀客话术演练。

课程回顾和总结